

„Ohne Beziehung bringen virtuelle Kontakte nichts“

Auf Dauer ersetzt der Chat nicht die persönliche Begegnung

So viele „Freunde“ wie heute, im Facebook-Zeitalter, hatten wir wohl noch nie. Doch effektiv Netzwerken bedeutet mehr als Namen zu sammeln. tempra-Expertin Petra Polk erklärt in einem Gastbeitrag, worauf es ankommt

TEXT: PETRA POLK

Netzwerken ist keine neuzeitliche Erfindung, kein Hype – nein, es ist heute eines der wichtigsten Instrumente für eine erfolgreiche Karriere bzw. für ein erfolgreiches Business. Netzwerken gibt es schon seit mehreren hundert Jahren. Trotzdem ist es erst seit etwa zehn Jahren in aller Munde, wozu zum großen Teil die globale Entwicklung durch das Internet beigetragen hat. Sie alle haben schon immer ein Netzwerk – Familie, Freunde, Nachbarn. Wenn man heute von Netzwerken spricht, meint man allerdings den ganz gezielten Einsatz von Kontakten für Karriere und Business, denn das private Netzwerk passt nicht unbedingt zu den beruflichen Zielen. Deshalb geht es darum, dass Sie Ihr Netzwerk ganz gezielt durch Menschen erweitern, die für Ihre Karriere förderlich sein können.

Mit wenig Einsatz von Zeit und Geld ein großes Netzwerk aufbauen – das Internet macht's möglich. Dennoch sind heute immer noch persönliche Beziehungen das Wichtigste für erfolgreiches Netzwerken. Optimal ist es, wenn Sie wie ich das persönliche Netzwerken mit dem virtuellen optimal verbinden. Denn im virtuellen Netz können Sie Menschen kennenlernen, die Sie

sonst nie treffen würden. Deshalb empfehle ich Ihnen: Bauen Sie ein Netzwerk in den sozialen Medien auf. Sehr empfehlenswerte Plattformen sind Xing und LinkedIn, aber auch Facebook ist nicht zu unterschätzen. Versuchen Sie dann, so viele virtuelle Kontakte wie möglich persönlich kennenzulernen. Denn ohne Beziehung bringen Ihnen virtuelle Kontakte nichts. Möglichkeiten bieten Events oder Kongresse. Leben die Personen in Ihrem Umfeld, verabreden Sie sich zum gemeinsamen Lunch oder Kaffee. Mein Buchtipp an dieser Stelle: „Geh nie allein essen“ von Keith Ferrazzi!

In der virtuellen Welt können Sie viel mehr Menschen erreichen, als es Ihnen persönlich möglich ist. Damit Ihr virtuelles Netzwerk ganz schnell wächst, vernetzen Sie sich mit jeder Person, die Sie „nett“ finden. Jetzt werden Sie sich fragen, was das für einen Sinn macht? Beim Netzwerken geht es um den Kontakt hinter dem Kontakt. Jede Person, mit der Sie sich vernetzen, hat ca. 500 weitere Kontakte. Und da Sie ja nicht wissen, welche Kontakte hinter einer Person stehen, empfehle ich Ihnen, nicht gleich zu urteilen – passt oder passt nicht! Ich nenne das wertungsfreie Vernetzung und kann

viele gute Storys über Kontakte berichten, die sich indirekt und unerwartet ergeben haben. Übrigens freue ich mich auf die Vernetzung mit Ihnen. Stellen Sie mir zum Beispiel auf XING eine Anfrage; Sie bekommen garantiert eine Bestätigung – unter der Bedingung, dass ein Foto dabei ist. Sie wissen ja, Bilder sagen mehr als tausend Worte!

Nicht jedes Netzwerk passt zu jedem. Eine sehr große Rolle bei der Auswahl der Netzwerke spielen Ihre persönlichen und beruflichen Ziele und Interessen. Beobachten Sie Netzwerke, besuchen Sie verschiedene Plattformen und Events, um herauszufinden, ob sie zu Ihnen passen. Netzwerken soll Spaß machen – lassen Sie deshalb auch Ihr Bauchgefühl entscheiden. Bei virtuellen Plattformen empfehle ich, lieber zwei kontinuierlich als zehn oberflächlich zu bedienen. Das gilt auch fürs persönliche Netzwerken. Wenn Sie einen Rat brauchen, sprechen Sie mich ruhig an, gern bin ich Ihnen behilflich.

Wenn Ihr Netzwerk Ihre Karriere unterstützen soll, pflegen Sie nicht nur Ihre Kontakte, sondern teilen Sie ihnen auch mit, was Sie für sie tun können. Trauen Sie sich umgekehrt, Unterstützung anzunehmen – wir müssen ja nicht alles können, sondern nur wissen, wen wir fragen können.

Jeder von uns hat andere Stärken, nutzen Sie diese. Nach dem Motto: Stärken stärken und Schwächen managen. Machen Sie Ihr

Netzwerk zu Ihrem Manager, fördern und fordern Sie sich gegenseitig in Ihrem Netzwerk. Ich bin überzeugt, dass Sie alles, was Sie in Ihre Netzwerke einbringen, ernten werden – wenn auch nicht immer auf direktem Weg.

Netzwerken ist nicht oberflächlich, keine Visitenkartenaustauschparty, keine Werbe- und Verkaufsplattform. Netzwerken geht von Mensch zu Mensch und steht und fällt mit der persönlichen Beziehung. Es ist nicht geeignet, wenn es schon „brennt“ und es ist nicht kurzfristig erfolgversprechend. Netzwerken braucht Zeit. Pflegen Sie Ihre Kontakte langfristig und haben Sie Vertrauen, wenn Sie nicht gleich einen Return spüren. Kurz: Netzwerken ist etwas für positiv denkende Menschen, auf die man sich verlassen kann.



PETRA POLK ist Expertin für den Aufbau von erfolgreichen Businessnetzwerken. Sie hat ihr Wissen aus 24 Jahren Vertrieb mit Social Media und Netzwerken zusammengebracht und verknüpft Online- und Offline-Networking. Ihr Wissen vermittelt sie in Vorträgen in Unternehmen, bei Kongressen, auf Messen und in Foren. Kontakt unter info@petrapolk.com, www.petrapolk.com. Ein von ihr gegründetes Businessnetzwerk ist W.I.N Women in Network, mehr dazu unter www.win-community.de.